

Sapeet

269A・100株

10月29日

東証グロース上場

PKSHA TechnologyグループでAI/3Dに強み

「ひとを科学し、寄り添いをつくる」をミッションに、AI及び3D技術を基盤にExpert AI事業を展開する。顧客企業の利益に直結する中核となる専門業務を、各領域の専門ナレッジを伝承したAIが代替することで、顧客企業での差別化やCS(顧客体験)向上に寄与する。

AIソリューションでは顧客ニーズに沿うプロダクト開発と支援のほかコンサルティング等を、AIプロダクトでは自社開発したプロダクトを提供する。2024年9月期第3四半期時点での売上構成比は、AIソリューションが44.8%、AIプロダクトが55.2%となる。2024年9月期はAIソリューションの伸びが著しく、同社成長を牽引している。AIソリューションが潜在需要獲得チャンネルとなり、顧客ニーズを反映したソリューションを展開し、拡販需要が見込まれる場合、AIプロダクトで製品化して販売する。効率的な開発、販売スキームが確立しており、開発基盤の共通化も進むことで利益率向上にも貢献する。

収益構造については、AIソリューションがフロー型で業績に即時反映される一方、AIプロダクトは先行投資から回収フェーズまでタイムラグがあるもののストック型となる。双方に注力することで、安定的かつ高い成長性を目指す。なお、PKSHA Technology<3993>グループ入りの背景については、同社の3D技術とPKSHA TechnologyのAI技術を、互いに評価し認め合い、欲したという経緯がある。資本関係が続く今後に関し、同社のスタンスは、技術を連携して補完し合う対等な関係で案件を受託する方針で、これまでと変わらない。

AI姿勢分析システム「シセイカルテ」

タブレットで撮影した数枚の写真から姿勢の状態を可視化してAIが分析するツールで、柔道整復施術所(接骨院や整骨院等)を中心に、フィットネスクラブなどヘルスケア関連サービスを展開する企業に提供する。AIプロダクト売上の約8割(2023年9月期)を占めており、サービス開始から4年弱の2023年10月には累計姿勢分析数が100万件に到達するなど、主力プロダクトとして業績を牽引する。



Sapeet

269A・100株

10月29日

東証グロース上場

介護領域では、デイサービスで効率的なリハビリを目的に導入され、利用者の快適な在宅生活を支援している。目に見えない不調原因について視覚的に課題が明確になることで、利用者の理解を得やすくなり、業務効率が向上する。リハビリ効果の可視化により改善を実感することができ、リハビリ意欲向上にも寄与している。介護事業について、厚生労働省はAIを含むIoTやロボットの導入に基金を設けるなど、国策として取り組む姿勢を見せている。同社の市場ポテンシャルとしては、「シセイカルテ」が対応するヘルスケア・ウェルネスのほか、業務効率化、安全管理など、多様な角度からAI活用で改善が期待できる業務は多い。

顧客需要を多角的には捉えることで、AIソリューションで取り組むコミュニケーションアルゴリズムなど知見を活かした開発のほか、同業他社との協業も顧客基盤拡大への道筋となる。AIサービスを展開する競合企業は多数存在するが、例えばAI介護記録作成等を提供する企業とは、同社の画像関連技術「シセイカルテ」等との連携により、介護従事者の業務負担を増やさずに施設利用者のウェルビーイング向上を支援し、同時に業務効率化に寄与できる可能性がある。一般企業に向けては、総合エンターテインメント企業のポニーキャニオンに、健康経営施策として提供する。従業員の片頭痛など不調対策として導入し、健康診断で測定することで特に若年層でのヘルスケア意識が高まった。取引のあるタレントにも利用促進するようで、SNSやマスメディアでの高評価レビュー拡散が期待される。

コミュニケーションアルゴリズムで AIソリューションを拡大

また、「営業」を切り口に新規顧客を開拓している。営業活動は企業運営の基本となることから、市場規模は莫大だ。直近では小売業領域での引き合いが多い。2022年3月には二輪車用交換部品等を手掛けるデイトナ<7228>と、ファッションセレクトショップ向けに、顧客嗜好や顔立ち等に合う商品提案が可能となるインタラクティブミラーを開発し、均質で安定した顧客の個性に対応できる提案を実現している。なお、同ソリューションは、デジタルサイネージアワード2022（(一社)デジタルサイネージコンソーシアム）で優秀賞を獲得した。



Sapeet

269A・100株

10月29日

東証グロース上場

イオンモールを中心に服飾品を展開するハピネス・アンド・ディ<3174>では、教育システム「AIロープレ」を接客技術向上に活用している。複合施設立地が活かされ、フロントラインの評判等を起爆剤に、「AIロープレ」をモールで横展開するなど、新たな販路拡大の道が開ける可能性もある。同社は、将来的に「AIロープレ」の単一プロダクトとしての展開を見込んでおり、「シセイカルテ」に次ぐプロダクトとして、ストック収益拡大の鍵を握っている存在だ。

継続的な研究開発と人材投資、 効果的なマーケティングで成長を後押し

AIプロダクトでは新機能開発や機能拡充に、AIソリューションではLLM(大規模言語モデル)や生成AIに研究開発費を投下している。2023年9月期は107百万円、2024年9月期第3四半期は80百万円(いずれも原価他勘定振替)となる。人材に関しては、直近2期で15名増員しており、開発規模に応じてフレキシブルに対応する。優秀人材の確保は成長の鍵となるため、業務委託での採用も積極的に行う。マーケティングについては、AIプロダクトはストック型収益となることから長期的な効果を期待し、初期段階で積極的にWeb広告などインバウンドマーケティングに注力する。展示会出展でのリード獲得や、手数料は発生するが費用対効果の高い紹介でも販路拡大を推進している。AIソリューションでは、展示会出展のほか商談プラットフォームの活用、金融機関からの紹介など、幅広く手法を取り入れている。

世界規模でのヘルスケア需要を見込み、 グローバル展開

AIプロダクトでは、海外の企業や海外展開する既存顧客から問合せや要望があり、需要を見込み、「シセイカルテ」を中心にグローバル展開を進める。2024年2月には英語と繁体字(中国語で従来使用されてきた字体)での対応を開始した。規制など現地事情に精通した代理店を通して販売を進め、国内同様の直接サポート体制を構築し、顧客価値を高めて継続利用を促す計画である。足もとでは、台湾やベトナム等アジア圏から引き合いがあり、個人情報をはじめとしたリーガルリスクを熟慮しつつ、販売店の状況に即して展開を進める。IMF(国際通貨基金)の予測を見ても、アジア圏は今後も堅実に成長を持続するとみられる。ヘルスケア需要は世界共通であり、経済成長に伴って市場も必然的に拡大していくだろう。同社においては、まずは国内での一段のシェア拡大が優先注力事項とみられるが、中長期的な成長エンジンとして海外領域も十分意識できるだろう。

Sapeet

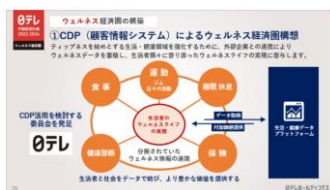
269A・100株

10月29日

東証グロス上場

中長期の業績見通し

売上高成長率に関し、年率40%程度を維持する計画である。KPIのAIソリューション継続率は90%(2024年9月期予想)と高く、AIプロダクト解約率は0.63%(2023年10月から2024年8月までの平均)と低い。AIソリューションの単価も上昇傾向にあり、積極的に大規模案件を獲得し、営業や開発の効率を一段と向上させ収益を拡大する。また、上場を機に同社の信頼性が強化されることで、取引にあたっての顧客側での与信や個人情報管理の懸念が解消され、新たな顧客層の開拓が期待できる。「シセイカルテ」を展開するウェルネス領域について、2022年末時点で、国内の柔道整復施術所数は50,919施設となり、前々年末比555施設(1.1%)増加(厚生労働省)と拡大を続けている。同社の既存契約先は約2,000施設であることから、需要獲得の余地は依然大きい。既存顧客からの反応を踏まえると、同社は市場で優位性の高いポジションに位置すると判断しており、引き続き同市場での需要獲得を狙う。加えて、「シセイカルテ」のカスタマイズを軸に、顧客と協業してAIソリューションを展開する。2024年4月に日本テレビ<9404>と資本業務提携し、傘下の(株)TIPNESSを通して、ウェルネス経済圏の構築でAI身体分析機能を強化したフィットネス関連プロダクトの共同開発を進める。



70年以上の歴史を有する寝具メーカーネームル(株)とは、立ち姿勢を寝姿勢に自動変換する技術を共同開発した。可視化して分析し、最適な寝具を提案する寝姿勢変換アプリを提供している。ヘルスケアをキーワードに顧客ニーズに即時反応して機能追加など付加価値を高め、顧客価値と収益性の向上を同時達成することで、成長アクセルを踏み込む。

決算期	業績推移 (百万円・%)					
	売上高	伸び率	経常損益	伸び率	純損益	伸び率
2020/9	112	74.4%	11	748.7%	11	860.8%
2021/9	203	79.9%	▲13	—	▲14	—
2022/9	300	47.7%	▲89	—	▲89	—
2023/9	421	40.3%	▲147	—	▲147	—
2024/9予	624	48.2%	▲64	—	▲65	—
2024/3 2Q	285	—	▲14	—	▲14	—
2024/6 3Q	450	—	▲30	—	▲30	—
予想EPS/配当	単独：-円/-円 ※予想EPSは上場時発行済株式数で試算					

免責事項(ディスクレーマー)

株式会社フィスコ(以下「フィスコ」という)は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。

本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したものです。フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかなるを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートに記載された内容は、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは強く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

■お問い合わせ■

〒107-0062 東京都港区南青山五丁目13番3号

株式会社フィスコ

電話:03-5774-2443(情報配信部) メールアドレス: support@fisco.co.jp